الدورة التدريبية: المتكاملة في التسويق العقاري الرقمي: جذب العملاء وتحقيق أقصى المبيعات العقارية



09 - 13 نوفمبر 2026
شرم الشيخ
4100 € (للشخص الواحد)
Ref: #MAR7835_417939

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في عالمنا اليوم الذي يشهد تحولات رقمية متسارعة، أصبح التسويق العقاري الرقمي ليس مجرد خيار، بل ضرورة ملحة لكل من يسعى إلى تحقيق النجاح في سوق العقارات المتنامي. تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center رحلة متعمقة وشاملة في أحدث استراتيجيات التسويق العقاري، مصممة خصيصًا لمساعدة المشاركين على جذب العملاء العقاريين بفعالية وتحقيق أقصى المبيعات العقارية في بيئة تنافسية. سنستكشف الأدوات والتقنيات اللازمة لإنشاء حملات تسويقية عقارية مؤثرة، بدءًا من فهم جمهورك المستهدف وصولاً إلى قياس عائد الاستثمار. تستند هذه الدورة إلى أحدث الأبحاث والممارسات العالمية في مجال التسويق الرقمي للعقارات، وتتناول مفاهيم متقدمة مثل التسويق بالمحتوى العقاري، والتسويق عبر المؤثرين العقاريين، وتحليل بيانات العقارات. تهدف الدورة إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتطوير استراتيجيات الجذب العقاري المبتكرة، وتحويل العملاء المحتملون للعقارات إلى صفقات ناجحة. على سبيل المثال، يشدد الأكاديمي والباحث المعروف في مجال التسويق، البروفيسور فيليب كوتلر (Philip Kotler)، على أهمية فهم سوق العقارات المتغير والتكيف مع التحديات الرقمية، وهو ما نركز عليه بشكل كبير في هذه الدورة. سيتعلم المشاركون كيفية استخدام أدوات التسويق العقاري ببراعة، ووضع خطط تسويقية متكاملة تضمن الوصول إلى أوسع شريحة من العملاء، وتعزيز العلامة التجارية العقارية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديري التسويق في الشركات العقارية.
- متخصصي المبيعات العقارية.
- أصحاب وكالات التسويق العقاري.
- المستشارين العقاريين.
- المطورين العقاريين.
- رواد الأعمال في قطاع العقارات.
- أي شخص يرغب في تعزيز مهاراته في التسويق العقاري الرقمي.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع العقارات السكنية.
- قطاع العقارات التجارية.
- قطاع العقارات الصناعية.
- شركات التطوير العقاري.
- الوكالات العقارية.
- شركات إدارة الممتلكات.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها المعنية بالتطوير العقاري والإسكان.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام التسويق والمبيعات.
- أقسام تطوير الأعمال.
- أقسام خدمة العملاء في الشركات العقارية.
- الإدارة العليا المعنية باستراتيجيات التسويق العقاري.
- أقسام العلاقات العامة في شركات العقارات.

أهداف الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد أتقن المهارات التالية:

- تطوير استراتيجيات التسويق العقاري الرقمي المتكاملة.
- استخدام أدوات التسويق الرقمي للعقارات بفعالية.
- جذب العملاء المحتملين للعقارات وتحويلهم إلى مبيعات.
- إطلاق وإدارة حملات تسويقية عقارية ناجحة.
- بناء وتعزيز العلامة التجارية العقارية عبر الإنترنت.
- تحليل بيانات التسويق العقاري وقياس الأداء.
- تطبيق أحدث التقنيات في الإعلان العقاري الرقمي.
- فهم آليات سوق العقارات المتغيرة والتكيف معها.
- تحسين التحويلات العقارية وزيادة المبيعات العقارية.
- استخدام التسويق بالمحتوى العقاري لزيادة التفاعل.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد هذه الدورة التدريبية منهجية تفاعلية وشاملة لضمان أقصى استفادة للمشاركين، مع التركيز على التطبيق العملي لاستراتيجيات التسويق العقاري الرقمي. ستجمع الدورة بين المحاضرات النظرية المركزة التي تغطي أحدث أسرار التسويق العقاري، وورش العمل التطبيقية التي تمكن المشاركين من تطبيق المفاهيم المكتسبة بشكل مباشر. سنستخدم دراسات الحالة الواقعية من سوق العقارات لتوضيح التحديات والفرص في التسويق العقاري الحديث، مما يسمح للمشاركين بتحليل بيانات العقارات وتطوير حلول مبتكرة. يتضمن البرنامج العمل الجماعي المكثف لتعزيز تبادل الخبرات وبناء شبكة علاقات مهنية قوية، بالإضافة إلى جلسات تفاعلية مفتوحة للنقاش وطرح الأسئلة. سيتم توفير تغذية راجعة مستمرة وفردية لضمان فهم عميق لجميع جوانب جذب العملاء العقاريين وتطوير حملات عقارية. يلتزم BIG BEN Training Center بتقديم بيئة تعليمية محفزة، تمكن المشاركين من إتقان أفضل ممارسات التسويق العقاري واكتساب المهارات اللازمة لزيادة المبيعات العقارية وتحقيق التميز في مجالهم.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التسويق العقاري الرقمي.

- مقدمة إلى التحول الرقمي في سوق العقارات.
- فهم سلوك المستهلك العقاري الرقمي.
- بناء هوية العلامة التجارية العقارية عبر الإنترنت.
- تحديد الجمهور المستهدف في التسويق العقاري الرقمي.
- أهداف حملات التسويق العقاري الرقمي.
- أهمية أدوات التسويق العقاري الحديثة.
- لمحة عامة عن استراتيجيات التسويق العقاري.

الوحدة الثانية: التسويق بالمحتوى ووسائل التواصل الاجتماعي للعقارات.

- تطوير محتوى عقاري جذاب ومؤثر.
- أنواع المحتوى العقاري الفعال (صور، فيديو، مقالات).
- التسويق بالفيديو العقاري وأهميته.
- استراتيجيات التسويق العقاري عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- بناء مجتمعات عقارية نشطة على المنصات الرقمية.
- استخدام التسويق عبر المؤثرين العقاريين.
- قياس أداء المحتوى العقاري.

الوحدة الثالثة: الإعلان الرقمي وجذب العملاء العقاريين.

- أساسيات الإعلان العقاري الرقمي.
- أنواع الحملات الإعلانية المدفوعة للعقارات.
- استهداف العملاء المحتملين للعقارات بدقة.
- تحسين إعلانات العقارات لزيادة التحويلات العقارية.
- البريد الإلكتروني العقاري كأداة تسويقية.
- إدارة علاقات العملاء (CRM) في التسويق العقاري.
- تقنيات جذب العملاء العقاريين الجدد.

الوحدة الرابعة: تحليل البيانات وقياس الأداء في التسويق العقاري.

- مقدمة إلى تحليل بيانات العقارات.
- أدوات وتقنيات قياس أداء حملات التسويق العقاري.
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) في التسويق العقاري الرقمي.
- فهم عائد الاستثمار في التسويق العقاري.
- تحسين استراتيجيات التسويق العقاري بناءً على البيانات.
- اكتشاف الفرص التسويقية من خلال التحليل.
- زيادة المبيعات العقارية عبر تحسين الأداء.

الوحدة الخامسة: تطبيقات متقدمة ومستقبل التسويق العقاري الرقمي.

- أتمتة التسويق العقاري الرقمي.
- استخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري.
- الاتجاهات المستقبلية في سوق العقارات.
- التسويق العقاري للمطورين والوسطاء.
- أفضل ممارسات التسويق العقاري العالمية.
- دراسات حالة متقدمة في التسويق العقاري الفعال.
- خطة عمل متكاملة لتطبيق التسويق العقاري الرقمي.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

كيف يمكن للتسويق العقاري الرقمي أن يعيد تشكيل مفهوم القيمة العقارية في أذهان المستهلكين؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بكونها مصممة خصيصًا لتلبية الاحتياجات المتغيرة لسوق العقارات الحديث، حيث تركز على تزويد المشاركين بالمهارات العملية والرؤى العميقة اللازمة لإتقان التسويق العقاري الرقمي. على عكس الدورات التي قد تركز على الأدوات فقط، تتناول هذه الدورة الجوانب الاستراتيجية لجذب العملاء العقاريين وزيادة المبيعات العقارية من منظور أكاديمي وعملي متكامل. سنقدم أمثلة عملية ودراسات حالة من الواقع لتوضيح كيفية تطبيق استراتيجيات التسويق العقاري الفعال في سيناريوهات مختلفة، بدءًا من التسويق العقاري للمطورين وصولاً إلى التسويق العقاري للوسطاء. نركز على بناء فهم شامل لسلوك المستهلك العقاري الرقمي، وكيفية تطوير حملات عقارية مستهدفة تحقق أقصى عائد استثمار. كما تغطي الدورة أحدث الاتجاهات في التسويق العقاري الرقمي، مثل استخدام الذكاء الاصطناعي في تحليل بيانات العقارات، مما يضمن أن يكون المتدرب مجهزًا بأحدث المعارف والتقنيات لتحقيق التميز في مسيرته المهنية في هذا القطاع الحيوي.